

PRIMO PIANO

Generali, ok al modello interno

L'ivass ha autorizzato Generali all'utilizzo del modello interno parziale proposto dalla compagnia per il calcolo dei requisiti di Solvency II, a partire dal primo gennaio 2016. Generali utilizza il modello interno per il calcolo del requisito patrimoniale di solvibilità di gruppo consolidato, e per quello delle proprie principali compagnie assicurative in Italia e Germania, delle compagnie non vita francesi e della compagnia ceca, Ceska Pojistovna.

“Ulteriori informazioni – si legge in una nota della società – saranno fornite in occasione della presentazione dei risultati finanziari al 31 dicembre 2015, prevista per il 18 marzo prossimo”.

In Italia, il modello interno, che si contrappone alla standard formula, è applicato da Generali, Axa e Allianz, le principali compagnie multinazionali che operano nel Paese. Ma anche UnipolSai, Reale Mutua, Uniqa e HdI hanno chiesto a Ivass l'autorizzazione per il modello interno.

A differenza della standard formula, più adatta alle caratteristiche di compagnie più piccole, meno complesse e meno ramificate, il modello interno ha il vantaggio di sfruttare al meglio la diversificazione dei portafogli e del capitale delle compagnie, ma con l'aggravio di costi interni e operazioni più articolate.

Fabrizio Aurilia

INTERMEDIARI

Integrazione, la strada è ancora in salita

L'ingresso delle reti Lloyd Italico in Generali Italia è un processo faticoso, difficoltoso e impegnativo, secondo il presidente del Gaag, Antonio Canu, che, a Insurance Daily, parla del rapporto del suo gruppo con gli altri Gaa del Leone. E illustra i principi che hanno portato alla nascita di Confagi, federazione sotto cui la sua associazione si è alleata con Unat e Anagina



Antonio Canu, presidente Gaag Lloyd Italico

Ormai entrati a far parte a pieno titolo del mondo Generali Italia, gli agenti della divisione Lloyd Italico sono ancora lontani dall'aver terminato di fare i conti con i problemi e le difficoltà che sta comportando la lunga e complessa fase di integrazione delle reti. Ad affermarlo è Antonio Canu, agente di Generali Italia a Sassari nonché presidente del gruppo agenti Gaag Lloyd Italico. Figlio d'arte (suo padre ha rappresentato Lloyd Italico per ben 24 anni), una laurea in Scienze Politiche, Canu è professionalmente molto preparato sia sul piano tecnico, sia su quello gestionale e organizzativo. Quasi un anno fa si è dimesso dal ruolo di vice presidente del Comitato dei Gruppi aziendali agenti aderenti allo Sna, in polemica con alcune posizioni assunte dal Sindacato nazionale agenti.

Attento al sociale, partecipa attivamente, in qualità di volontario, a iniziative di sostegno ai campi profughi in Palestina. Una vocazione che mostra il carattere radicale della sua personalità, anche nell'ambito del ruolo che ricopre: un approccio che Canu stesso non esita a definire ispirato “ai sindacalisti rivoluzionari dell'Iww, ai ribelli zapatisti messicani, e ai Tupamaros uruguaiani”.

Di recente il suo gruppo agenti ha aderito alla Confagi, la confederazione sotto cui sono riuniti, oltre al Gaag, anche Unat (Toro) e Anagina (Ina Assitalia): un'esperienza, sottolinea, “nata dal basso”, sui tavoli di lavoro congiunti nei quali “i colleghi appartenenti ai nostri tre Gaa si sono scoperti molto più simili di quanto pensassero”.

Dottor Canu, a più di due anni dall'entrata in vigore della legge sulle collaborazioni tra intermediari, alcuni gruppi agenti hanno cominciato a organizzarsi per aiutarne la conoscenza e la diffusione tra i propri iscritti.

(continua a pag. 2)



INSURANCE CONNECT su LINKEDIN

Clicca qui per iscriverti al gruppo 

Clicca qui per seguire la pagina



Umberto D'Andrea e Roberto Salvi

(continua da pag. 1)

È di poche settimane fa la notizia della partnership siglata tra il Gaat (Toro - Generali Italia) presieduto da Roberto Salvi, e la Associazione Agenti Allianz presieduta da Umberto D'Andrea. Lei cosa pensa di questo accordo?

Le collaborazioni tra intermediari sono una conquista preziosa. Uno strumento utile, sia dal punto di vista dell'operatività quotidiana del nostro lavoro, sia dal punto di vista politico-relazionale con le compagnie mandanti. Lo Sna e le altre associazioni sindacali hanno messo a disposizione istruzioni normative e strumenti operativi più che sufficienti per consentire a ciascun intermediario di operare al meglio, ma ritengo che l'accordo Gaat-Aaa possa comunque rivelarsi utile per far aumentare e facilitare il ricorso alle collaborazioni ancora poco praticato.

La sua compagnia è entrata a far parte del mondo Generali: una realtà certamente unica nel nostro mercato, anche per i rapporti con la propria rete. Come definirebbe, a oggi, questa esperienza?

Faticosa, impegnativa, piena di problemi, difficoltosa e, checché ne dica il top management, lungi dall'essere conclusa. Speriamo che inizino a concretizzarsi anche le opportunità che tale *mondo* dovrebbe offrirci. Circa i rapporti tra le reti e la compagnia, molto è stato fatto, ma molto rimane ancora da fare per mettere a fattor comune le migliori pratiche e qualità di ciascuna rete, e fare di Generali Italia una compagnia veramente nuova. Anche perché il *modello Generali*, assistenziale e totalitario insieme, mal si concilia con quelli autonomi e imprenditoriali delle reti Ina, Lloyd Italico e Toro.

Gli agenti Generali hanno storicamente sempre avuto un'unica rappresentanza. Quali rapporti avete instaurato con il gruppo storico?

Dopo un primo, timido tentativo di cui si fece promotore il Gaa Generali di **Vincenzo Cirasola**, direi che non abbiamo instaurato alcun rapporto. Forse vanno superati pregiudizi e diffidenze, presunzioni di primazia e superiorità. I colleghi ex Assicurazioni Generali devono ancora elaborare il lutto per la scomparsa della vecchia compagnia e acquistare la consapevolezza che Generali Italia è una compagnia nuova. Una *casa comune* che si costruisce tutti assieme, in modo paritario e orizzontale.

L'integrazione tra reti così diverse non deve essere una cosa semplice da realizzare, tanto per la compagnia, quanto per gli agenti. Lei ritiene che questo risultato sia stato raggiunto?

Infatti non è semplice, e il risultato non è ancora stato raggiunto. E non lo si raggiungerà se si tenta di farlo con operazioni preparate a tavolino, con tentativi di imporre vecchi modelli distributivi adatti a una sola rete, costosi e superati dalla storia. Oppure con forzature e *fusioni a freddo* operate dalla compagnia.

Diverso è quanto sta accadendo tra gli agenti che rappresento e i colleghi di Anagina e Unat. La Confagi, la Confederazione dei nostri tre Gaa, è nata dal basso, sui tavoli di lavoro congiunti, nel corso dei quali i colleghi appartenenti ai nostri tre gruppi agenziali si sono scoperti molto più simili di quanto pensassero. Le diversità e le specificità di ciascuno non hanno impedito di riconoscersi come *uguali* nell'approccio imprenditoriale alla professione di libero agente di assicurazioni.

A quali valori si ispira il suo approccio all'incarico che lei ricopre attualmente, e a quelli ricoperti in passato?

Oltre che da una assoluta onestà, ma anche da un minimo di coraggio, visione prospettica, sensibilità politica e fantasia, l'approccio al ruolo e all'incarico che ricopro è ispirato e regolato da tre principi fondamentali che mutuo rispettivamente dai sindacalisti rivoluzionari nord americani dell'*Iww*, i mitici *wobblies*, che dicevano: "an injury to one is an injury to all", cioè "un torto fatto a uno, è un torto fatto a tutti"; dai ribelli *zapatisti* del sud est messicano che sostenevano: "todo para todos, nada para nuestro", cioè "tutto per tutti e niente solo per noi"; infine, dai *Tupamaros* uruguaiani, il gruppo di combattenti armati degli anni '70 che negli ultimi anni hanno regalato al loro Paese e al mondo **Pepe Mujica**, il più straordinario Presidente della Repubblica di ogni luogo e di ogni tempo: "o bailan todos, o no baila nadie", cioè "o ballano tutti, o non balla nessuno".

A guardar bene in questi tre principi c'è insieme la spiegazione del ruolo che rivesto e anche del perché ho lasciati altri incarichi di rappresentanza in passato.



I vertici di Confagi, durante l'ultimo incontro a Roma

Residenze per anziani, il modello pubblico non basta

Il Primo Quaderno pubblicato da Assoprevidenza e Itinerari Previdenziali evidenzia come sia necessario favorire le partnership con i privati

In Italia manca un sistema di assistenza di lungo periodo per la non autosufficienza. In questo campo il Belpaese ha due grandi limiti: il primo è la totale mancanza di coperture per la sopravvenuta inabilità (*long term care*), indispensabili per le persone anziane e che non possono essere soddisfatte dal sistema sanitario nazionale. Il secondo è rappresentato dagli importi medi delle pensioni erogate dall'**Inps** e dalle casse professionali: su 16.259 milioni di pensionati, sette milioni ricevono assegni che non superano i 1.000 euro lordi; altri quattro milioni arrivano a 1.500 euro lordi; anche i restanti 2,5 milioni non superano i 2.000 euro lordi mensili.

La fotografia è stata scattata da **Assoprevidenza e Itinerari Previdenziali** che ieri hanno pubblicato il *Primo Quaderno* di approfondimento sul tema. Si tratta di pensioni con cui si può vivere se si è in buone condizioni di salute, ma che non bastano per affrontare la non autosufficienza. Nel dettaglio, i costi giornalieri delle strutture residenziali per anziani, sommando la quota alberghiera in capo alle famiglie a quella sanitaria pubblica, vanno dai 106 euro ai 233 euro al giorno. Anche se il sistema pubblico, Ssn e Comuni, si accolla in media il 51% della spesa, la quota che resta a carico dell'anziano va dai 1.500 ai 3.400 euro al mese: costi impossibili da sostenere con la sola rendita pensionistica, per la gran parte degli ospiti delle residenze. Il tema dell'invecchiamento della popolazione e, di riflesso, quello relativo alle nuove esigenze degli anziani si colloca dunque nella definizione *dinamica* di welfare: vale a dire la protezione dai rischi e il soddisfacimento dei relativi bisogni.

Tra i nuovi rischi e bisogni, per via dell'aumento dell'aspettativa di vita fino a qualche decennio fa impensabile, c'è quello della par-

ziale o totale non autosufficienza, ma anche quello della solitudine in una famiglia ormai sempre più mononucleare.

Un ruolo per gli investitori istituzionali

In sostanza, quello che in passato era soddisfatto, cioè internalizzato, dalla famiglia allargata in cui convivevano, soprattutto nelle zone rurali, bis nipoti, nipoti, figli, padri, nonni, ora deve essere trovato negli altri due sbocchi: il mercato e lo Stato.

A questo proposito, può la residenzialità per gli anziani coniugare l'aspetto sociale a quello del business? Per rispondere a questo interrogativo e stimolare il dibattito pubblico in un Paese dove gli anziani ospiti delle strutture residenziali pagano rette troppo spesso insostenibili, la risposta al quesito arriva da Assoprevidenza e Itinerari Previdenziali, ed è affermativa.

Il fabbisogno assistenziale legato all'invecchiamento della popolazione non deve essere considerato esclusivamente come fattore di costo ma un'opportunità per il sistema economico e un terreno ideale per sperimentare forme innovative di investimento pubblico-privato, in particolar modo attraverso partnership con investitori istituzionali, quali fondi pensione e casse di previdenza private. Che fare allora?

Secondo lo studio, le azioni indispensabili sono due: innanzitutto l'introduzione urgente di una copertura di Ltc obbligatoria, che consenta di raddoppiare la rendita pensionistica all'insorgere della non autosufficienza (prevedendo magari integrazioni intermedie correlate ai livelli di bisogno).

È indispensabile poi un'azione che renda concreta la risposta affermativa all'interrogativo posto dal quaderno: coniugare sociale e business attraverso il mercato, facendo comprendere che l'investimento diretto o indiretto in queste strutture presenta vantaggi per gli enti che gestiscono forme pensionistiche, a partire dalla remunerazione del capitale investito con flussi certi, al riparo dell'inflazione e investiti in beni reali.

Ciò senza contare l'opportunità, visto che non è possibile aumentare le pensioni chiedendo maggiori contributi, di offrire servizi diretti in pool con altri soggetti o convenzioni a condizioni favorevoli.

Renato Agalliu



Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Convegno

GLI STRUMENTI DELL'INNOVAZIONE

Milano, 17 marzo 2016 (9.00 - 17.00)
Starhotels Business Palace, Via Gaggia, 3

PROGRAMMA

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, *Direttore di Insurance Review e Insurance Magazine*

09.00 - 09.30 - **Registrazione**

09.30 - 10.00 - **Le scelte per l'assicurazione del futuro**
Matteo Carbone, principal di Bain & Company Italia

10.00 - 10.20 - **Quali leve per crescere?**
Intervista a Dario Focarelli, direttore generale di Ania

10.20 - 10.40 - **Dall'IT al valore dell'impresa**
Natalia Antongiovanni, business development officer di Icg

10.40 - 11.00 - **L'innovazione secondo Aviva Italia**
Louis Roussille, direttore marketing, communication & digital di Aviva Italia

11.00 - 11.30 - **Coffee break**

11.30 - 11.50 - **Big data e analytics per il mondo assicurativo**
Valerio Momoni, direttore marketing e sviluppo prodotti di Cerved

11.50 - 13.00 - **TAVOLA ROTONDA: Prodotti, canali distributivi e messaggi al cliente**
Federica Alletto, direttore commerciale e marketing di Genertel
Marco Brachini, direttore marketing di Sara Assicurazioni
Elisabeth Cellie, responsabile marketing e formazione reti di Assimoco
Giorgio Chiovato, chief back office, sales officer di Ergo Italia
Marco Mazzucco, direttore distribuzione, marketing e brand di gruppo, Reale Group
Marco Rossi, head of sales and marketing di Das

13.00 - 14.00 - **Pranzo**

14.00 - 14.20 - **Multicanalità, vero strumento per la fidelizzazione**
Enrico Fermi, business developer executive area insurance di Dedagroup

14.20 - 14.40 - **Dalla consulenza alla qualità per l'assicurato**
Sergio Sorgi, vice presidente di Progetica

14.40 - 15.20 - **Il ruolo dell'IT**
Stefano Bombara, responsabile servizio IT sistemi tecnici danni di Crédit Agricole
Matteo Carbone, principal di Bain & Company Italy
Giulio Coraggio, partner di Dla Piper
Vittorio Giusti, chief operating officer di Zurich Italia

15.20 - 15.40 - **Il settore alla ricerca di nuovi talenti**
Aldo Minucci, presidente di Irsa

15.40 - 16.00 - **La centralità del cliente e l'ottimizzazione delle informazioni**
Giovanni Brunoro, senior sales account executive di Kofax Italia

16.00 - 17.00 - **TAVOLA ROTONDA: Gli strumenti dell'innovazione: strategie di sviluppo a confronto**
Andrea Battista, amministratore delegato di Eurovita
Yuri Narozniak, vice direttore generale di Groupama Assicurazioni
Alessandro Scarfò, amministratore delegato di Intesa Sanpaolo Assicura
Giuseppe Turchetti, scuola superiore Sant'Anna di Pisa

sponsorizzato da



INSURANCE CONSULTING GROUP SpA



Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo